

M

GUIA COMPLETO · GESTÃO, MARKETING E VENDAS

MÉTODO OCRC

Como aumentar o faturamento da sua empresa de verdade.

Gestão, marketing e vendas funcionando como uma estrutura só, do jeito que as empresas grandes fazem.

O · Onde estamos e pra onde vamos

C · Como chegar

R · Recurso

C · Controle

O problema não é falta de esforço

Você trabalha cada vez mais, chega antes, sai depois, resolve tudo. E o faturamento continua no mesmo lugar: mês bom, mês ruim, sem saber o porquê.

As empresas grandes não crescem na sorte nem no esforço do dono. Elas crescem porque **gestão, marketing e vendas funcionam como uma estrutura só**. Na maioria das empresas, essas três áreas são ilhas separadas:

Marketing

Posta, anuncia e traz gente, mas não sabe quanta gente precisa trazer.

Vendas

Atende do jeito que dá, quando dá. Diz que o lead é ruim.

Gestão

Só olha o caixa no fim do mês, quando já não dá pra fazer mais nada.

E aí cada um culpa o outro. O marketing diz que o lead é bom e a venda não fecha. A venda diz que o lead é ruim. E o dono fica no meio, apagando incêndio.

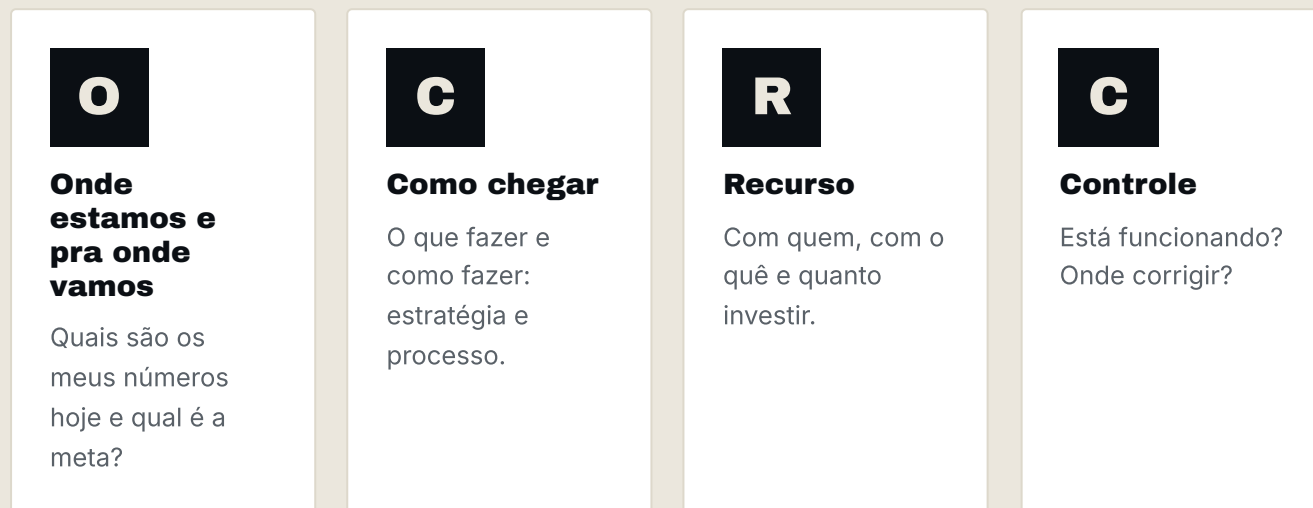
Sinais de que a sua empresa está assim

- ☐ Você não sabe dizer quanto precisa vender por semana para bater a meta.
- ☐ O resultado do mês é surpresa, boa ou ruim.
- ☐ Cliente que pediu orçamento some e ninguém retoma o contato.
- ☐ Cada pessoa da equipe atende de um jeito.
- ☐ Quase tudo ainda passa pelas suas mãos.

O OCRC existe para ligar essas três ilhas numa estrada só.

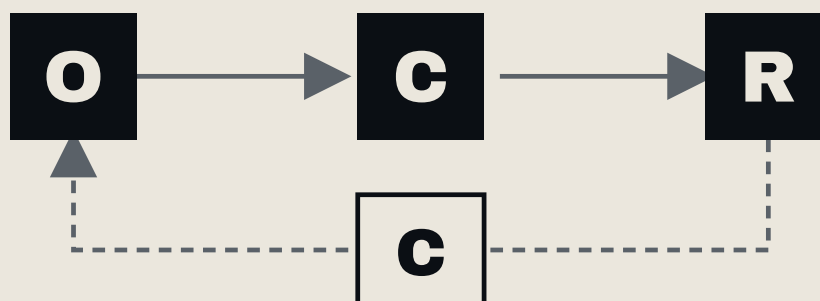
Quatro letras, sempre nessa ordem

Cada letra responde uma pergunta. E cada uma depende da anterior: não adianta escolher caminho sem saber o destino, nem investir sem saber o caminho.



LETRA	ÁREA	O QUE VOCÊ SAI SABENDO
O	Gestão	Os 4 números de hoje e quantas conversas por semana a meta exige.
C	Marketing e vendas	Quais 2 caminhos usar, como atender e o passo a passo escrito.
R	Gestão	Quais pessoas, ferramentas e quanto investimento o plano precisa.
C	Gestão	O painel da semana e a reunião de 30 minutos que corrige o rumo.

O ciclo



o controle mostra o que mudar e o mês recomeça no O

E não é uma vez só: o OCRC é um ciclo. Todo mês você volta pro O, olha os números novos, ajusta a meta e roda de novo.

Onde estamos: os 4 números de hoje

Antes de fazer mais coisa, você precisa saber quatro números. Sem eles, a meta vira desejo. Com eles, a meta vira conta.

1

Faturamento do mês

Quanto entrou de verdade, não quanto foi vendido.

2

Ticket médio

Quanto cada cliente gasta, em média.
Faturamento dividido pelo número de vendas.

3

Taxa de fechamento

De cada 10 conversas, quantas viram venda.

4

De onde vêm os clientes

Indicação, Instagram, anúncio, cliente antigo...
Qual traz mais?

Exercício: preencha com os números da sua empresa

Faturamento do último mês	R\$
Número de vendas no mês	
Ticket médio (faturamento ÷ vendas)	R\$
Conversas no mês (orçamentos, contatos, atendimentos)	
Taxa de fechamento (vendas ÷ conversas)	%
Canal que mais traz cliente hoje	

Não sabe algum número? Tudo bem. Comece a anotar a partir de hoje. Em duas semanas você já tem uma base.

Pra onde vamos: a conta de trás pra frente

A meta só vira plano quando você desce dela até o que a equipe faz toda semana. A pergunta deixa de ser "como vender mais" e vira "como ter X conversas por semana".

EXEMPLO COM NÚMEROS REDONDOS



Exercício: a sua conta

A. Meta de faturamento por mês	R\$
B. Ticket médio	R\$
C. Vendas necessárias (A ÷ B)	
D. Quantas conversas você precisa para 1 venda	
E. Conversas no mês (C × D)	
F. Conversas por semana (E ÷ 4)	

Agora a meta saiu da cabeça. O marketing sabe quanto tem que gerar, e as vendas sabem quanto têm que fechar.

Como chegar: escolha o caminho

Existem só três jeitos de aumentar o faturamento. Quase toda empresa olha apenas para o primeiro e esquece os outros dois, que muitas vezes são os mais baratos.

1

Mais clientes

Trazer gente nova para conversar com a empresa.

2

Ticket maior

Cada cliente gastar mais.
Ex.: um complemento na hora da compra.

3

Comprar mais vezes

Recompra. Ex.: lembrar o cliente antigo de voltar.

Os 4 caminhos para trazer gente nova

Quem já te conhece

Clientes antigos, contatos, indicações.
Geralmente o mais barato.

Quem não te conhece

Abordagem direta a quem tem o perfil do seu cliente.

Conteúdo

Postar o que ajuda o seu cliente e leva a uma conversa.

Anúncio

Pagar para aparecer para o público certo, com verba controlada.

Exercício: os 2 caminhos que você vai fazer bem feito

Caminho 1	
Caminho 2	
O que vai fazer todo dia	

Escolha dois e faça bem feito, todo dia. Quem tenta os quatro de uma vez geralmente não faz nenhum direito.

Vendas e processo: o como, por escrito

Não adianta gerar conversa e deixar o cliente esperando. Cliente que espera muito vai procurar outra empresa. Velocidade de resposta é uma das alavancas mais baratas que existem.

O básico de vendas

01 Responder rápido

De preferência no mesmo dia. Quanto mais rápido, maior a chance de fechar.

02 Retomar quem sumiu

Quem pediu orçamento e não respondeu ainda pode comprar. Combine quando retomar.

03 Proposta clara, com o próximo passo escrito

O cliente precisa saber o que acontece depois: quando, como e com quem.

O como chegar precisa virar processo

Processo é o passo a passo escrito para chegar no resultado. Assim qualquer pessoa da equipe faz do mesmo jeito. E o que está escrito, dá pra medir e melhorar.

Modelo: o seu processo de atendimento

ETAPA	COMO A SUA EMPRESA FAZ	PRAZO
Como atender		
O que responder		
Proposta		
Quando retomar		
Pós-venda e recompra		

Recurso: pessoas, ferramentas e investimento

Plano bom sem recurso vira papel na gaveta. Recurso são três coisas: quem faz, com o quê, e quanto você coloca.

QUEM FAZ

Pessoas

Quem manda as mensagens, quem responde, quem faz o conteúdo, quem cuida do anúncio. Cada tarefa precisa ter um nome do lado.

COM O QUÊ

Ferramentas

Um lugar para registrar cada cliente e cada conversa. Pode começar com uma planilha. O importante é não depender da memória de ninguém.

QUANTO

Investimento

Em pessoas, em ferramentas e em marketing. Tudo que faz a empresa rodar.

Exercício: cada tarefa com um nome

TAREFA	QUEM FAZ	FERRAMENTA
Mandar as mensagens		
Responder os contatos		
Fazer o conteúdo		
Cuidar do anúncio		
Atualizar o painel da semana		

Se o seu nome aparece em quase todas as linhas, é por isso que a empresa trava: ela só cresce até onde o dono aguenta. O R serve para você sair do operacional e voltar a cuidar do crescimento.

Investimento deixa de ser aposta

Empresa que não investe em recurso fica presa no esforço do dono. Mas investir sem saber se volta dá medo. A resposta está na ordem do método.



Por isso o investimento vem **depois do O**. Quando você sabe onde está e pra onde vai, sabe quanto precisa investir e em quê. E o controle mostra toda semana se está voltando.

Exercício: o investimento do mês

ONDE	QUANTO POR MÊS	COMO VOU MEDIR SE VOLTOU
Pessoas	R\$	
Ferramentas	R\$	
Marketing (anúncio, conteúdo)	R\$	
Total	R\$	

Com O antes e controle depois, o investimento deixa de ser aposta.

Controle: medir toda semana

É aqui que as empresas grandes se separam das outras: elas medem toda semana e corrigem rápido. Sem controle, você descobre o problema no fim do mês. Com controle, descobre na semana e ainda dá tempo de corrigir.

O painel da semana

NÚMERO	SEM. 1	SEM. 2	SEM. 3	SEM. 4
Conversas que entraram				
Viraram venda				
Ticket médio				
Faturamento				

A reunião de 30 minutos, toda semana

?

Bateu a meta de conversas?

?

Onde a gente perdeu cliente?

?

O que muda na semana que vem?

O número mostra onde mexer

Pouca conversa	O problema está no como chegar : caminhos e frequência.
Muita conversa, pouca venda	Está no atendimento : velocidade, retomada, proposta.
Venda boa, faturamento baixo	Está no ticket : complemento e recompra.

Uma semana e um mês com o OCRC

A gestão dá o número, o marketing gera as conversas, as vendas fecham e o controle avisa todo mundo do que precisa mudar. É isso que transforma esforço em faturamento.

Numa semana normal

SEGUNDA

Olha o painel

E sabe quantas conversas precisa na semana.

TERÇA A QUINTA

Executa

A equipe faz os dois caminhos escolhidos e atende rápido, seguindo o processo.

SEXTA

Reunião curta

30 minutos e as 3 perguntas. O que funcionou fica, o que não funcionou muda.

Todo mês

O

Volta pro O

Olha os números novos e ajusta a meta.

C

Revê o como chegar

Mantém o caminho que trouxe conversa, troca o que não trouxe, atualiza o processo.

R

Ajusta o recurso

Mais investimento onde voltou, menos onde não voltou.

C

Roda de novo, medindo

Mais um mês de painel e reunião semanal.

Gestão, marketing e vendas viram uma coisa só.

Seus primeiros 14 dias

Comece pelo O. Hoje ainda.

Semana 1

- ☐ Anotar os 4 números da empresa (página 4). O que não souber, começar a registrar hoje.
- ☐ Fazer a conta de trás pra frente até as conversas por semana (página 5).
- ☐ Escolher os 2 caminhos para trazer gente nova (página 6).
- ☐ Escrever o processo de atendimento: atender, responder, proposta, retomar (página 7).
- ☐ Criar a planilha de clientes e conversas.

Semana 2

- ☐ Colocar um nome em cada tarefa (página 8).
- ☐ Definir o investimento do mês e como medir o retorno (página 9).
- ☐ Preencher o painel da semana (página 10).
- ☐ Fazer a primeira reunião de 30 minutos com as 3 perguntas.
- ☐ Ajustar o que o número mostrou e rodar mais uma semana.

Em duas semanas você já tem uma base. A partir daí, cada semana deixa a empresa um pouco mais previsível.

Em todas as letras

Você consegue começar sozinho. Mas sozinho você fica na tentativa e erro, e gasta tempo e dinheiro com coisa que não funciona. Na prática, na trincheira, a gente já testou muita coisa.



Onde estamos e pra onde vamos

A gente define com você a meta certa e a conta que leva até ela.



Como chegar

Traz as estratégias e os processos que já funcionaram em outras empresas.



Recurso

Ajuda a escolher as pessoas, as ferramentas e onde investir de fato.



Controle

Com a nossa prática, ajuda a corrigir rápido e melhorar o resultado.

SOZINHO

- × Tentativa e erro
- × Tempo e dinheiro em coisa que não funciona
- × Tudo passando pelo dono

COM A MAXIMO

- ✓ O que já foi testado na prática
- ✓ Investimento onde dá retorno
- ✓ Gestão, marketing e vendas juntos

Para quem é

Para empresas que já faturam e querem crescer com estrutura, sem depender de sorte ou do esforço do dono. Negócio local, prestador de serviço ou empresa que vende para outras empresas: o método começa pelos números de cada uma, e não por uma receita pronta.

O plano mostra o caminho. A MAXIMO caminha junto.

PRÓXIMO PASSO

Quer aplicar o OCRC na sua empresa?

Numa conversa rápida, a gente olha onde a sua empresa está e pra onde quer ir, e você sai sabendo o seu número e os caminhos que fazem mais sentido pro seu negócio.

01

**Chame no
WhatsApp**

(31) 99511-8248

02

Conte o seu caso

Onde está hoje e qual é a meta.

03

Saia com o número

E com os próximos passos do seu OCRC.

**O plano mostra o caminho.
A MAXIMO caminha junto.**

Rodrigo Maximo · Sócio fundador
contato@maximoacelera.com.br · maximoacelera.com.br/empresas
YouTube e Instagram: @maximoempresas

